

Kako je to već rečeno, ego je najveći neprijatelj stvaranju organizacije, koja može pružiti adekvatne odgovore na izazove okoline, kojoj smo svakodnevno izloženi. Jedan *manager*, osoba koja upravlja organizacijom, ne može posjedovati sva znanja, potrebna za unapređenje poslovanja, marketinške aktivnosti, planiranje i što je najvažnije, prodaju. Ne mali broj puta, *manager*, koji nije svladao ograničenja vlastitog ega, naći će se u neugodnoj situaciji natjecanja sa stručnjacima čije je znanje trebao iskoristiti i ugraditi u rad organizacije. Ljubomorno će čuvati svoje ideje, naravno, bojeći se svrgavanja s trona potpunog autoriteta i propustit će šansu uočavanja, nove, katkada i spasonosne ideje koja bi organizaciju usmjerila u potpuno drugom, često i u jedino odgovarajućem smjeru. Vrijeme apsolutnog autoriteta, zauvijek je ostalo iza osnovnih postulata modernog poslovanja, jer uništava fleksibilnost, mogućnost zaokreta u pravom trenutku i katkada, čistog preživljavanja.

Uočimo povijest Nokia-e, koja je počela kao organizacija koja je proizvodila toalet papir, prije pojave pametnih telefona bila nepobjedivi lider u proizvodnji uređaja za mobilnu telefoniju, pokleknula u natjecanju sa Samsungom i Apple-om u dominaciji na tržištu pametnih telefona, a sada pokušava udahnuti zrak i preokrenuti tržište razvojem revolucionarnih uređaja, koji će svojim specifikacijama pomeći konkurenciju. Životni vijek organizacije ovisi isključivo o prilagodbi trendovima, brzim promjenama smjera i inovativnim idejama. Može li to mastodont krute poslušnosti koji ne prihvaća ničije ideje? Danas su takve organizacije osuđene na propast, pogotovo u ringu, koji je otvoren za majstore iz Europe i cijelog Svijeta. Tko čini krutost organizacije i tko je odgovoran za njenu sljepoću? *Manager* zatvoren za ideje i suradnju, majstor svog zanata, koji se drži provjerenih puteva u poslovanju. No, danas, provjereni putevi ne postoje, postoji samo promjena smjera kako bi se pronašao novi trag, u džungli iz koje vrebaju zvijeri, uvijek gladne dotadašnjeg plijena nespretnog lovca. Isto tako, Apple i Samsung vrebali su na prvi nespretni korak Nokia-e, kako bi osigurali plijen vrijedan milijarde dolara. Konkurencija se nikada neće smanjivati, naprotiv, ona će tražiti uvijek nove puteve kako preoteti najveći dio tržišnog kolača.

Preživljavaju prilagodljivi

Promijeniti sebe i promijeniti organizaciju,

nije niti malo lak put, pogotovo za dobro uhdane organizacije, koje su godinama dominirale tržištem i navikle na ugodno okruženje monopola. Otpori su nevjerojatni, pogotovo u slučaju nefleksibilnog vođenja i nepriznavanja ideja suradnika. Nedostatak znanja u potrazi za idejama, nedostatak razvijanja poduzetničke radne okoline i nedostatak poštovanja svakog čovjeka u organizacijskoj hijerarhiji, dovest će do sigurne propasti, gubitka monopola i nostalgičnog kukanja na jutarnjim kavama; *kako je to nekada bilo!* Moderni *manager* jednostavno nema vremena za potpuni autoritet, izgradnju pozicije najjačeg predvodnika i krvavi sukob s mladim lavovima, kako bi dokazao svoj status. Konkurencija će iskoristiti nepokretnost organizacije, koja je u sukobu i već u slijedećem trenutku, preuzeti dotad dugogodišnjeg, sigurnog klijenta. Ostatak će samo nostalgična sjećanja i gorak ukus poraza.

No, tako ne mora biti! *Preko trnja do zviježda* ne vodi put posut ovacijama i ružama, tamo vodi put prepun kompromisa, odricanja i promjene dotad gotovo dogmatske paradigme poslovanja.

Isto tako, svaki, pojedini djelatnik, mora osjećati kako je dio kolektiva koji razvija zajedništvo, koji uči i gdje će svaka ideja biti dobro razmotrena prije nego li se usvoji ili odbaci. Takva suradnja, moguća je isključivo promjenom iznutra, prvo organizacije, a tada i svakog člana ponaosob, pogotovu top *managementa*. Odličan primjer za ovo je IKEA, gdje je vlasnik kompanije, iako multimilijarder, prijatelj svojim djelatnicima, a isto tako i prijatelj svojim klijentima i kupcima. Promjena iznutra, promjena u duhovnosti i prihvaćanju sva-

zašto poslovní savjetnik čitam [savjetnik.com](http://poslovni-savjetnik.com)

Poslovni savjetnik čitam zbog kvalitetnih i cjelovitih informacija koje se mogu primjenjivati u svakodnevnom životu. Kao što i samo ime časopisa govori, u njemu se mogu pronaći poslovni savjeti zaista vrijedni pažnje koji dosta pomažu svakom menadžeru, ako sa ničim drugim onda sa idejom i drukčijim razmišljanjem. Čitajući neke od članaka, došao sam do ideja za unapređenje poslovne politike naše tvrtke na području marketinga i menadžmenta.

*Mr.sc. Saša Ivanović,
direktor Admiral Markets*

kog kao ravnopravnog i posebnog, rezultira nekom novom i drukčijom vibracijom u životu poduzeća, koja se neumitno provlači kroz sve pore poslovanja, dotječe do osmijeha prodajnog osoblja i naravno, osigurava zadovoljstvo poslovnog partnera ili krajnjeg potrošača. Ljudi su energetska bića i svojim tananim antenama za prepoznavanje energije, osjetit će puls poduzeća, bio on dobar ili loš. Krajnji rezultat, nakon odustajanja od potpune kontrole, bit će upravo kontrola tržišta. Pravodobnim uočavanjem promjene smjera, prihvaćanjem ideja, motivacijom i poštovanjem svakog čovjeka u organizaciji, doći će do sposobnosti prilagodbe i preživljavanja.

Sve ovo zahtijeva žrtvu, odustajanje od megalomanske ideje, kako smo bolji od drugih i uporno koraćanje prema naprijed, stvaranjem prijatelja, ne više neprijatelja. Unutar poduzeća, kod kupaca pa čak i kod konkurencije. *Per aspera ad astra.* ■

Na bilo kojem mjestu u bilo koje vrijeme!
ONLINE AKADEMIJA

S našim proizvodima i uslugama postanite uspješni!

- online edukacija iz područja menadžmenta, turizma i javnog nastupa (mogućnost dvj verzije, downloada ili online gledanja)
- seminari
- inhouse seminari
- radionice
- brendiranje

E-mail: info@online-akademija.com
Mob: +385 92/308-4765
Web: www.online-akademija.com